

## Online Produkte verkaufen? Diese 3 Conversion-Killer sollten Sie verbannen



Um online Produkte zu verkaufen, braucht man im ersten Schritt eine Webseite bzw. einen Blog, der möglichst viele Besucher generiert. Im zweiten Schritt sollten diese Besucher aber auch Ihre Produkte kaufen.

Immer wieder kommen Kunden zu uns, haben wirklich viel Traffic (Besucherströme) auf der Seite, aber es passiert einfach viel zu wenig bei den Verkäufen. Die Conversion Rate (Umwandlungsrate Besucher zu Kunde) ist zu gering. Woran liegt das?

### Online Produkte verkaufen – vermeiden Sie diese 3 Conversion Killer

#### 1. Conversion Killer: Ablenkung

Ablenkung zählt zu den meisten Conversion Killern auf Websites. Immer wieder begegnen uns Seiten, die eigentlich online Produkte verkaufen wollen und dann werden wir überfrachtet mit Bannern, Bildern, Videos, Spielen, farbig blinkenden Elementen, die zwar sicher hilfreich sein sollen, aber am Ende nur eins tun: Sie lenken den Interessenten vom Kauf ab.

Deshalb unser Tipp: Beschränken Sie sich auf Ihren Verkaufsseiten auf das Wesentliche und lenken Sie den Besucher nur nicht vom eigentliche Ziel ab – dem Kauf.

#### 2. Conversion Killer: Angst

Viele Menschen sind beim Einkauf im Internet unsicher und haben durchaus Angst beim online Shopping. Immer wieder wird in den Medien von Abzockern berichtet – das macht die Menschen misstrauisch.

Ihre Webseite sollte daher vor allem seriös wirken. Kommunizieren Sie ganz klar, wer hinter dieser Webseite steht, was mit den Daten der Käufer passiert und geben Sie Garantien. Wir arbeiten bspw. bei all unseren Produkten mit einer 100% Geld-zurück-Garantie. Das gibt Sicherheit und bisher wurde sie noch nie von unseren Kunden eingefordert. Integrieren Sie echte Kundenstimmen (mit Bild und Name) und fragen Sie nur die notwendigsten Daten vom Käufer ab. So senken Sie nochmals die Hürde zum Kaufen.



### 3. Conversion Killer: Ablehnung

Alle 3 Conversion Killer führen zum Kauf-Abbruch beim Interessenten. So passiert es auch bei einem zu hohen Maß an Ablehnung. Was kann Ablehnung beim Kunden hervorrufen?

- Zu viel Komplexität: halten Sie den Kaufvorgang so einfach wie möglich und sagen Sie dem Nutzer an jeder Stelle genau, was passiert und was er machen soll.
- Der Informationsfluss ist schlecht: zu viele, aber auch zu wenig Informationen können Nutzer nerven.
- Das Design ist schlecht: Der Nutzer sollte intuitiv das finden, was er sucht. Ist das Design zu überladen oder schlecht durchblickbar, nervt das schnell und der Nutzer verlässt die Seite.
- Zu aufwändig: Der Bestellvorgang sollte möglichst schnell und einfach gehen. Als Käufer nervt es mich, wenn ich zum Beispiel lange Formulare ausfüllen muss und ich breche den Kaufvorgang eventuell ab.



## Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

## Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website [www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com).

**Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an [info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)**

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!



## Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0  
Elisabeth & René Penselin

Kronenstraße 61  
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41  
[info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)

[www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com)

[www.wipec.de](http://www.wipec.de)

[www.facebook.com/wipec](https://www.facebook.com/wipec)

